

〇〇〇〇石油株式会社

代表取締役 様

3期目 保険部門目標計画書案について

〇今期保険部門テーマ案: さらに「即決力」を高め、お客様からの「ご支持の対価」拡大しよう!!

株式会社BRAIN CORPORATION

〇給油・車販・車検・钣金・レンタカーに関しましては、別紙総括分析書にてご説明させていただきます。

ご契約前新規件数:46件
前々期新規件数:192件
車販・車検台数に対する未加入率:95%
前期新規件数:359件 :車販新規付保率:48%、車検新規付保率:21%
証券回収率:車販:95%、車検:85%を維持した場合
1件当たりの保険料単価8.4万円(御社平均)
1件当たりの手数料17,400円(御社平均)

	新規獲得件数	ご契約1年目手数料収益	ご契約2年目手数料収益	ご契約3年目手数料収益	3年間手数料合計
前々期	192件	3,340,800	3,340,800	3,340,800	10,022,400
前期	359件	0	6,246,600	6,246,600	13,413,000
1期目 保険代理店手数料合計		3,340,800			13,413,000
2期目 保険代理店手数料合計			9,587,400		
3期目 保険代理店手数料合計				① 9,587,400	

今期車販部門目標:300台		年間車販台数目標	95%の対象件数	証券回収率(90%)	新規付保率による新規獲得件数	ご契約3期目手数料収益	4期目追加手数料収益	5期目追加手数料収益	3年間手数料合計
①	新規付保率60%を目指します(社員の皆様との合意目標)	300台	285台	256台	153件	2,662,200	2,662,200	2,662,200	7,986,600
②	新規付保率70%に引き上げた場合	300台	285台	256台	179件	3,114,600	3,114,600	3,114,600	9,343,800
3期目	保険代理店追加手数料合計①の場合				②	2,662,200			

今期車検部門目標:3000台		年間車検台数目標	95%の対象件数	証券回収率(80%)	新規付保率による新規獲得件数	ご契約3期目手数料収益	4期目追加手数料収益	5期目追加手数料収益	3年間手数料合計
①	新規付保率25%を目指します(社員の皆様との合意目標)	3000台	2850台	2280台	570件	9,918,000	9,918,000	9,918,000	29,754,000
②	新規付保率30%に引き上げた場合	3000台	2850台	2280台	684件	11,901,600	11,901,600	11,901,600	35,704,800
3期目	保険代理店追加手数料合計①の場合				③	9,918,000			

今期目標案 (①の場合) *既存手数料収益を除く

今期新規目標:700件
今期目標新規件数に対する保険代理店追加手数料合計 (①の場合で試算)

①+②+③ 22,167,600

弊社コンサルティング費用および費用対効果	1期目	2期目	3期目	3年間累計
	3,000,000	2,500,000	2,500,000	8.9倍返し
				3年間累計11.5倍返し
				3年間累計22.9倍返し